

Dynamiques de développement local et coordinations entre acteurs Entre capital social et proximités

Malika Hattab-Christmann¹

Depuis les années 80, le paradigme de développement a reculé devant celui de développement local. Les politiques de développement de type keynésien centrées sur des objectifs nationaux ont laissé la place aux politiques libérales qui ont imposé un modèle de développement prescriptif, notamment aux pays en développement que la crise de l'endettement a rendu fortement dépendants des organismes internationaux... Construire et laisser-faire le marché, s'insérer dans les échanges internationaux, libéraliser les flux de marchandises et de capitaux, telles sont les nouvelles règles diffusées par les Plans d'Ajustement Structurel qui ont constitué les principaux instruments de mise à niveau des pays en développement. Sur le plan théorique, l'économie du développement pensée comme une discipline particulière est absorbée progressivement par le "monoéconomisme" néoclassique (Hirschmann A. O., 1984). On va promouvoir simultanément un modèle de développement reposant sur le respect de règles globales et en même temps inciter à la création de dynamiques locales de développement dans de nouveaux espaces administratifs résultant des réformes récentes de décentralisation. Ainsi, paradoxalement, la globalisation s'accompagne d'un retour vers le local à travers les politiques de décentralisation qui reportent sur les acteurs locaux la prise en charge de leur destin en les incitant à s'engager dans diverses formes de partenariat. Parallèlement, renforcés par les apports de la théorie de la croissance endogène (Romer 1990, Grossman et Helpman 1991), les économistes mettent en avant les effets positifs des investissements directs étrangers (IDE) sur la croissance et le développement². Une littérature très dense, essentiellement empirique, sur les impacts positifs associés à ces flux (transfert de technologie, emploi, stimulation des industries locales à travers des effets d'entraînement etc.) conclut à la nécessité de mettre en œuvre les réformes adéquates pour construire des politiques d'attractivité. Pour Krugman, les IDE sont le vecteur par lequel on peut parvenir à une égalisation des revenus entre les pays du sud et les pays du Nord.

Dans ce nouveau contexte, l'attractivité des capitaux étrangers devient un enjeu central dans la définition des politiques publiques, à la fois au niveau des Etats mais aussi au niveau des espaces infra-régionaux. La notion de concurrence territoriale, ou de compétitivité territoriale, traduit bien cette idée de surenchères sur les mesures incitatives observées non seulement à l'échelle des Etats mais également des régions, des départements, des communes etc... Ces surenchères concernent aujourd'hui non seulement l'offre de ressources, de sites mais aussi l'offre de coordinations locales (Hattab-Christmann, 2001). Celles-ci renvoient aux liens et aux réseaux sociaux que les acteurs locaux mobilisent pour résoudre des problèmes productifs et que certains auteurs regroupent sous le vocable de "capital social" alors que d'autres préfèrent utiliser

le concept d'institutions. Ces questionnements posent donc la question de la gouvernance territoriale et de son rôle dans les dynamiques territoriales.

Toutes ces considérations nous conduisent à nous interroger sur les contenus et les formes du développement local. Quels sont ses fondements, ses modalités et ses déterminants ? Quel rôle joue l'offre de coordinations locales dans l'attractivité des capitaux étrangers et le développement local ? Le concept de capital social est-il pertinent pour expliquer le succès de certains territoires ? Quels types de politiques doit-on mettre en œuvre pour faciliter le "maillage territorial" ?

Pour tenter de répondre à ces questions, nous nous attacherons dans un premier temps à définir le développement local et les espaces pertinents dans lesquels il peut se circonscrire, les formes d'organisation propices à l'émergence de dynamiques de construction territoriale telles qu'elles apparaissent dans les études récentes.

Dans une deuxième partie, nous verrons de quelle façon les "ressources non marchandes" sont prises en compte dans les différentes approches du développement local et à quelles réalités elles renvoient. C'est notamment la confiance qui apparaît comme un élément structurant des nouvelles formes de coordination. Pour conclure, on s'interrogera sur le rôle que peut jouer la confiance dans le renforcement de l'attractivité des investissements directs étrangers et quels liens unissent ces derniers aux territoires.

1 DU DEVELOPPEMENT LOCAL AUX DYNAMIQUES TERRITORIALES

La problématique du développement local qui se développe en France dès la fin des années 1970 va progressivement évoluer vers des analyses davantage centrées sur les dynamiques de construction territoriale mettant en jeu une multiplicité d'acteurs et de ressources localement situés.

1.1 Du développement local...

1.1.1 Définitions et frontières

Dans un sens très large, le développement local est défini comme *"un processus dynamique et non prévisible, par lequel les acteurs (acteurs institutionnels, entrepreneurs, hommes politiques, associations, habitants...) aux logiques et finalités parfois divergentes mobilisent, mettent en valeur et transforment des ressources sur un territoire"* (Pecqueur, 1992).

"C'est un processus qui crée des activités, répartit leurs effets de manière équitable et en reconstitue les ressources. Ses ressorts sont globaux et locaux..." (Greffé, 2002).

Le développement en tant que processus fait référence à des modifications non seulement quantitatives mais également qualitatives. Il consiste en un changement

structurel qui affecte à la fois le volume et les modes de production mais également la manière dont les individus vivent et s'organisent en société. Il est influencé par les modes de coordination des acteurs locaux qui ont une vision partagée du futur (Hattab-Christmann, 2004). Face à la globalisation qui impose de nouvelles règles et des modifications permanentes de l'environnement international, le local doit sans cesse imaginer de nouvelles solutions, de nouvelles combinaisons productives pour rester compétitif. Les travaux sur le développement endogène ont fait émerger le paradigme du développement par le bas (Stöhr, 1981). Le modèle de développement local par le bas repose sur l'autonomie des dynamiques de transformation des systèmes productifs locaux. Ce sont les acteurs locaux organisés en réseau qui sont au centre du dispositif car ils ont la capacité d'internaliser les connaissances pour les intégrer aux ressources locales. Dans cette vision du développement endogène, il n'y a pas opposition entre le local et le global mais des interactions entre ces deux niveaux. Dans le cadre des économies développées, on peut dater les transformations des articulations local-global en fonction de l'évolution du cadre institutionnel et des formes d'organisation de la production.

Levesque (2006) établit une typologie de 3 formes de "local" en fonction de l'environnement externe, un ancien local, qu'il appelle local traditionnel et qui correspond à l'ancien modèle de développement (1945-1975). Si de 1945 à 1960, l'économie nationale est fortement concentrée, à partir de 1960, on assiste à une certaine forme de décentralisation où le découpage en régions prend forme sur le plan administratif bien que l'Etat central continue à fixer les grandes lignes de l'orientation économique. C'est cette vision du local qui prédomine de 1960 à 1975 qu'on identifie généralement à un développement du haut vers le bas. Elle est associée au modèle keynésien et à un mode de production de type fordiste où la grande firme domine le système productif alors que l'Etat produit les règles et les normes et contraint les acteurs à se plier à l'exigence du système.

La période (1970-1985) correspond à une vision du local élargi à la fois du point de vue de l'espace, des acteurs, des instruments, des fonctions... C'est le début de ce qu'on appelle le développement par le bas et qui constitue dès le début des années 1980 un nouveau modèle de développement qui se diffuse assez rapidement que ce soit dans les pays développés ou en développement. C'est cette vision qui est promue par les organisations internationales comme une nouvelle norme de développement.

Le développement est local en ce sens qu'il concerne un espace infra-national délimité. *"Le véritable enjeu est de savoir si le contenu du développement change selon le niveau de territoire concerné, ou en renversant la question, si les territoires n'ont pas vocation, selon leur taille ou leur imbrication, à relever certains enjeux plutôt que d'autres"* (Grefe, 2002). En effet, le développement local pose la question de l'espace pertinent. Il ne recouvre pas nécessairement le même contenu selon la définition et la taille des territoires retenus. Si les critères de compétitivité privilégient les grands espaces comme la région où peuvent s'organiser les relations interentreprises, se conquérir les grands marchés et se négocier les politiques d'attractivité, ce sont les espaces de

proximité qui répondent aux préoccupations socio-économiques des acteurs locaux (Grefe 2002).

Pour un certain nombre de chercheurs des sciences humaines, et notamment dans le domaine de l'économie sociale et solidaire, la notion de développement local rend compte des interventions destinées à améliorer les modes de vie dans de petits espaces marginalisés économiquement, géographiquement ou socialement. On retrouve cette conception du développement local chez tous les acteurs de "la société civile" qui interviennent dans des micro-espaces (villages, douars, quartiers...) pour soutenir, accompagner ou susciter des micro-projets comme l'installation d'une borne-fontaine, d'un dispensaire, ou l'équipement d'une école...).

Pour les économistes régionaux, notamment les premiers à rendre compte des expériences observées dans la troisième Italie, le développement local renvoie à une dynamique endogène s'appuyant sur des ressources locales mais n'excluant pas l'ouverture sur l'extérieur. C'est une vision intégrée du développement à un double niveau, d'abord horizontal, où tous les aspects des interactions entre les acteurs, les espaces, les ressources sont pris en compte, ensuite vertical où les articulations avec l'économie globale sont prises en compte.

Le développement local est également une notion dynamique en ce sens qu'il ne s'appuie pas exclusivement sur des acteurs ancrés localement de manière a-temporelle mais intègre également la participation de nouveaux acteurs comme les investisseurs étrangers, de nouvelles firmes. Il est à l'origine de la concurrence entre territoires pour attirer de nouveaux acteurs (Jayet, 1993) et de nouvelles ressources. Le territoire se renouvelle sans cesse et peut se construire et se reconstruire avec de nouveaux acteurs, de nouvelles activités, des dynamiques nouvelles et originales. Enfin, les performances observées dans le domaine du développement local vont dépendre des modes d'organisation et des modes de coordination.

1.1.2 Des formes d'organisation productive localisées

C'est de l'observation des formes d'organisation de la 3ème Italie dans les années 70 que va émerger une littérature très dense sur les districts italiens. Alors que le fondement théorique des agglomérations productives est connu depuis 1919 avec les travaux d'Alfred Marschall sur l'importance des économies externes dans l'émergence des districts industriels, le local ne s'affirme comme un niveau d'analyse pertinent et ne s'impose dans les analyses théoriques qu'au cours des années 80 et 90 dans les pays européens.

Beccatini (1992), Bagnasco et Trigilia (1993) et Brusco mettent en avant le caractère socialement endogène du développement qu'ils définissent à partir de la construction sociale du marché. Le district est un type d'organisation industrielle reposant sur des PME très spécialisées dans des activités qui peuvent être similaires ou complémentaires et qui s'organisent localement pour répondre à la demande mondiale.

L'originalité de ce mode d'organisation réside dans les relations inter-entreprises qui allient concurrence, émulation et coopération. Celles-ci sont insérées dans un tissu social et utilisent plusieurs formes productives localement disponibles. La variété des formes de coordination résulte des interactions entre des individus, entre des groupes d'individus insérés à la fois dans des systèmes productifs et dans des systèmes sociaux. L'encastrement de l'économie dans la société permet alors de comprendre que les acteurs individuels ou collectifs puisent indifféremment dans leurs ressources cognitives les éléments de résolution des problèmes qu'ils rencontrent.

Pour les auteurs qui s'intéressent plus particulièrement aux milieux innovateurs et à l'émergence de l'innovation et du changement technique, « *l'entreprise ne préexiste pas aux milieux locaux, elle est sécrétée par eux* » (Aydalot, 1986). C'est "l'atmosphère" des lieux denses en ressources spécifiques qui permet d'expliquer leur dynamisme créatif par rapport aux autres.

Piore et Sabel (1984) vont situer historiquement ce modèle en s'appuyant sur les formes institutionnelles de l'approche de la régulation. Ainsi, l'industrialisation fondée sur la spécialisation flexible que définit la notion de district a succédé à la production de masse fordiste qui obéissait à un impératif de stabilité. Elle se caractérise par une production en petites séries, l'utilisation de savoirs et connaissances confirmés, de matériel polyvalent et se développe dans un environnement social stimulant alliant tradition, modernité et flexibilité (Courlet, 1996). Ce modèle d'organisation s'inscrirait donc dans le post-fordisme et le retrait progressif de l'Etat expliquerait que les acteurs mobilisent d'autres modes de coordination pour atteindre leurs objectifs.

Dans la lignée de ces travaux, les systèmes productifs localisés ont été étudiés en France par Courlet et Pecqueur (1991, 1992), Gilly, Grossetti et Dupuy (1993), et deviennent un " nouveau paradigme " du développement local basé sur la spécialisation flexible.

La particularité de ce nouveau modèle de développement est de n'être pas défini par une trajectoire optimale unique. Il peut prendre autant de chemins qu'il existe de combinaisons des ressources territoriales. Le Système productif local s'inscrit dans une histoire longue parsemée de choix de production, de technologies, de ruptures et de bifurcations, de conflits et de compromis. Il est dépendant du passé et c'est cette dépendance qui assure sa continuité en tant que construction territoriale. Celle-ci est assurée par les apprentissages collectifs et la transmission des savoir-faire accumulés, qui s'intègrent dans la culture locale pour constituer sa spécificité.

Parallèlement à ces analyses portées essentiellement par des chercheurs d'origine latine, on observe l'émergence d'un intérêt pour ces approches dans la littérature anglo-saxonne à la fin des années 1980. Celle-ci s'appuie sur les travaux de Krugmann 1991, de Porter 1990, Scott 1996... Si les clusters peuvent favoriser la croissance des PME, ce n'est pas toujours automatique. Les économies externes ne suffisent pas seules à expliquer le développement des clusters, il faut prendre en compte également les actions délibérées, intentionnelles des acteurs qui poursuivent un objectif commun.

L'ensemble des actions (non intentionnelles et intentionnelles) est regroupé sous le vocable d'efficience collective. Celle-ci définit l'avantage compétitif comme une résultante à la fois des économies externes et de l'action collective, *"the joint action"* (Schmitz H., Nadvi K., 1999).

Au cours de la dernière décennie ces modalités d'organisation territoriales ont été observées également dans les PVD comme il ressort d'un certain nombre de travaux empiriques entrepris au départ essentiellement par deux centres de recherche, l'Institute of Development Studies de l'Université de Sussex avec notamment des auteurs comme Schmitz H. et Nadhvi K. et l'IREPD de Grenoble avec Courlet C. et Ferguène A. On a pu ainsi recenser un certain nombre de SPL dans les PVD dans des domaines de l'artisanat, de l'industrie traditionnelle, mais également dans les secteurs émergents des TIC. Cependant, la majorité des cas repérés correspondent à des structures pré-industrielles, de nature artisanale, confinées le plus souvent dans le secteur traditionnel et pas toujours organisées verticalement (Samson I., 2004).

Ces formes d'organisation territoriale ont été recommandées par des organisations internationales comme la Cnucead (1998), l'Onudi (2000) ou ont fait l'objet d'un transfert de « technologie organisationnelle » d'Etat à Etat, (Datar). Elles sont aujourd'hui intégrées dans les politiques volontaristes de développement local de beaucoup de PVD, notamment pour stimuler l'essor des activités orientées vers les nouvelles technologies.

1.2 ... aux dynamiques territoriales

Si le SPL évoque essentiellement un système de PME, d'autres formes organisationnelles n'excluent pas la présence de grandes firmes comme élément structurant d'un territoire. Pour Garofoli, un territoire résulte de l'interaction entre la structure économique et l'organisation de la production, l'évolution du système technologique, le marché du travail, les relations industrielles, les acteurs sociaux et leurs interactions dans les réseaux, les formes de compétition, les systèmes d'information et les institutions de régulation. Selon les différentes combinaisons de ces composantes, les modèles de développement local n'enregistrent pas les mêmes performances. De nombreuses études empiriques montrent en effet que des espaces économiques régis par des mécanismes de coordination comparables ne suivent pas nécessairement des trajectoires de développement similaires (Humphrey J., 1995). Dans ce contexte, *l'espace-territoire est le lieu des économies externes, c'est le lieu de la production-reproduction des avantages compétitifs, des innovations sociales qui conduisent l'organisation de la production, lieu où les institutions locales interviennent pour la régulation de l'économie et de la société* (Garofoli, 1995). C'est le lieu de rencontre entre les relations marchandes et les relations non marchandes. Pour Pecqueur³, *le développement local (...) décrit les modalités d'adaptation des producteurs de biens et services aux mutations profondes que connaît l'économie mondiale*. Plus loin, il poursuit, *" Ce passage par une reterritorialisation des stratégies d'acteurs s'accompagne*

d'une mondialisation des échanges. Cela tendrait à démontrer que, aujourd'hui, l'internationalisation des marchés exige comme qualité première la capacité à s'adapter plus que la seule capacité à produire".

Dans cette optique illustrée par le concept de glocalisation, le local est autant une composante qu'une résultante du global car l'objectif des firmes est de mobiliser l'ensemble des avantages compétitifs tout au long de la chaîne de valeur (Porter 1990).

Ces approches trouvent leurs prolongements dans les travaux récents³ sur les relations firme-territoire-institutions qui introduisent l'analyse dynamique de la construction territoriale. Elles formalisent à partir d'études empiriques, d'expériences historiques, les dynamiques de construction territoriale. Comme forme organisationnelle, le territoire ne peut être défini indépendamment de la firme. On retrouve ce triptyque territoire, firme, institutions chez Gilly (1994) qui aborde le territoire par le système productif territorial défini comme " *un complexe organisé, historiquement constitué, de relations durables de proximité entre des acteurs productifs, dotés d'une dynamique productive d'ensemble*". Le territoire est défini par l'ensemble constitué du système productif local et des institutions (organisations formelles, représentations collectives, règles, routines).

Il est non seulement un lieu de production et de reproduction de connaissances, mais également un lieu de vie. Il est donc généré par une triple proximité, géographique, organisationnelle et institutionnelle. Ce système sera d'autant plus efficace que les relations entre acteurs productifs, partageant le même cadre cognitif seront denses.

Selon (Jayet 1993)⁴ " *une organisation est territorialisée quand son rôle cesse d'être extérieur, tout ou partie du capital formel étant intransportable. Quand c'est le cas, on a un territoire, au sein duquel biens physiques et biens formels sont intimement mêlés, qu'ils soient ou non attribuables à des legs historiques : structures paysagères et types d'habitat, formes urbaines... Un transfert de localisation n'est pas envisageable, car il affecte les modes de coopération eux-mêmes*".

Dans l'approche du territoire comme forme organisationnelle, le temps joue un rôle essentiel dans la coopération territoriale. " *Un territoire est généralement fait pour durer, et donc pour survivre au départ ou à la disparition des acteurs qui y opèrent à présent.(...) Un territoire est donc condamné à organiser des innovations, avec l'arrivée de nouveaux membres et la formation de nouveaux modes de régulation. Il est également conduit à faire un tri parmi ces innovations, étouffant celles qui vont à l'encontre du développement souhaité pour favoriser celles qui s'orientent dans la bonne direction*". Bien entendu, cette dynamique de transformation résulte du jeu des acteurs et de leur mode de résolution des conflits. Le territoire n'est finalement que la résultante d'un ensemble de compromis. La question de savoir qui détermine le sens et

la nature du développement souhaité renvoie à la question de la gouvernance territoriale et du pouvoir de négociations des différents acteurs.

En résumé, c'est de la densité des liens de coopération qui se nouent entre des acteurs localement situés (industries, centres de recherche, collectivités territoriales...) que dépend la réussite d'un territoire. Celle-ci repose le plus souvent dans la construction d'une avancée technologique originale. Ces formes de coopération résultent de l'histoire du territoire et de la confiance entre des acteurs qui partagent les mêmes systèmes de valeur (codes, langages, représentations...).

2 LES SOURCES DE LA COORDINATION: ENTRE PROXIMITE ET CAPITAL SOCIAL

Nous avons vu que les interactions entre acteurs partageant un ensemble de codes, de langages communs, constituent une des composantes essentielles des dynamiques territoriales. Cependant, si le rôle joué par les structures locales, sociales, culturelles et institutionnelles a été mis en évidence dans la réussite des territoires, c'est surtout la confiance dont elles sont porteuses qui constitue une condition majeure des coordinations entre acteurs. Dans les processus d'agglomération spatiale, la persistance de traditions fondées sur l'appartenance à une communauté ethnique, religieuse, tribale, citadines etc, permet d'expliquer les relations de solidarité, de coopération et de confiance. Arrow (1972) mettait l'accent sur le rôle de la confiance comme lubrifiant dans la conduite des affaires. La confiance est devenue non seulement un concept économique mais un véritable paradigme. Les chercheurs en sciences humaines et sociales sont tous d'accord pour affirmer son importance dans le développement et pour prendre en considération les facteurs socioculturels qui fondent les liens sociaux, la solidarité afin de les intégrer dans leurs approches. Cependant, un certain nombre de points continuent à les opposer que ce soit sur les définitions et les modalités d'émergence de cette confiance ou sur la pertinence d'utiliser l'analyse en termes de capital social pour rendre compte de ce que certains qualifient de réseaux sociaux.

Certains auteurs abordent ces questions en mobilisant le concept de capital social pour expliquer l'origine et les déterminants de la confiance alors que d'autres utilisent le concept de proximité.

2.1 Du Capital Social...

La notion de capital social a été mobilisée dans les travaux des sociologues depuis longtemps, notamment depuis l'ouvrage de Max Weber⁵ qui montre le rôle joué par la religion protestante dans l'émergence et la réussite du capitalisme. En 1980 elle réapparaît dans les travaux de Bourdieu qui constituent une référence pour toutes les recherches internationales sur le capital social. Mais ce sont incontestablement les

articles de Putnam⁶ qui vont propulser cette notion au rang de concept émergent dans un certain nombre de domaines des sciences sociales.

Le recours à cette notion et à ce qu'elle recouvre, s'il a été nécessaire pour expliquer la naissance et la dynamique du capitalisme⁷, pour montrer l'importance des liens sociaux dans l'éducation (Hanifan 1919) ou dans l'analyse des quartiers urbains (Jacobs 1961), va reculer durant la période fordiste au cours de laquelle c'est l'Etat qui domine le secteur productif, qui fixe les règles et assure les coordinations. En ce sens, la réduction de l'incertitude liée à l'intervention de l'Etat comme acteur majeur de la coordination laisse peu d'espace aux relations inter-agents et donc ne suscite pas un intérêt majeur pour la question de la confiance. En effet, une des caractéristiques du fordisme avait été de séparer l'économie et la société. Les politiques industrielles et les politiques d'aménagement du territoire, toutes décidées hiérarchiquement laissaient peu de place à l'expression d'autres formes de coordination. Avec le désengagement progressif de l'Etat, notamment à travers la décentralisation, il est devenu nécessaire de faire appel à d'autres ressources au niveau local pour créer des dynamiques territoriales. Cette contextualisation permet de comprendre l'importance accordée aux facteurs non marchands dans le développement notamment car ils permettent aux acteurs de mobiliser toutes leurs connaissances et tous leurs réseaux sociaux pour la résolution d'un problème productif. *"Le développement local est une dynamique qui met en évidence l'efficacité des relations non exclusivement marchandes entre les hommes pour valoriser les ressources dont ils disposent"* (Pecqueur, 1991). Il se fonde sur la capacité des hommes à s'organiser autour d'un projet commun et à mobiliser toutes les ressources dont ils disposent pour créer de nouvelles ressources. De manière implicite, c'est la capacité à innover et à créer de nouvelles connaissances qui mobilisent les chercheurs et les politiques.

Comme nous l'avons vu dans la partie précédente, les nouvelles modalités de développement, centrées sur le local laissent plus d'espace aux relations non marchandes, aux liens sociaux, aux relations de confiance, à des formes de coordination tacites, le plus souvent issues d'une histoire et de pratiques communes. C'est la confiance et le respect de codes communs qui permet de concilier coopération et concurrence et d'échapper à des comportements opportunistes. Ce sont tous ces éléments que recouvre la notion de capital social. *"Le capital social consiste en relations sociales et, en tant que capital, peut être conçu comme une ressource dans laquelle nous investissons pour obtenir un flux d'avantages"*, (OCDE 2001). Il correspond donc à l'ensemble des réseaux constitués, et par extension à l'ensemble des normes, valeurs et convictions communes. L'idée implicite est que les compétences individuelles, seules ne sont pas suffisantes si elles ne sont pas insérées dans des réseaux sociaux. Woolcock (2001) préfère une définition centrée sur les réseaux sociaux et les normes de réciprocité qui produiraient de la confiance. Il est difficile de déceler un courant particulier tant les utilisations de la notion de capital social sont nombreuses et diversifiées⁸. Bevirt A. et Lallement M.(2006) révèlent à partir d'une étude de la base de données *Science Direct*

que 357 articles abordant le capital social ont été publiés entre 1990 et 2004 dans 3 champs spécifiques, la santé, le développement économique et la socioéconomie.

De façon générale, le capital social est associé aux relations qui existent entre les acteurs et trouve son essence dans les normes et les institutions formelles et informelles avec lesquelles il se confond quelquefois. Cette notion est mobilisée tant en sociologie, en sciences de gestion, en anthropologie qu'en science politique et en économie.

"Le capital social est une expression commode pour recouvrir tous les aspects des sociétés qui, bien que difficiles à mesurer et à intégrer dans les modèles économiques structurés, sont généralement assimilés à des facteurs importants de réussite économique à long terme. Pour certains économistes, l'idée intuitive que la "société a son importance" est suffisamment forte pour qu'on la retienne malgré la quasi-absence de base théorique" (Temple, 2001)

L'intérêt de la notion de capital social, pour un certain nombre de chercheurs, réside surtout dans la relation ambiguë qu'elle entretient avec la confiance. Ainsi, Putnam⁹ (1994) considère le capital social *"as features of social life-networks, norms and trust, that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives"*¹⁰. Dans le souci de quantifier et de mesurer, il va même jusqu'à utiliser la confiance comme une proxy-variable du capital social (Putnam 1995, 2000). C'est dans le même esprit que la Banque Mondiale a mis au point des mesures du capital social à partir d'enquêtes où le capital social est approché par la confiance.

Un des aspects sur lequel a porté la critique de la notion de capital social chez les économistes, c'est l'utilisation du concept de capital en ce sens que les éléments qui le définissent ne peuvent être ni appropriables ni transférables. Certains suggèrent de l'intégrer dans le capital humain .

C'est dans le domaine du développement local qu'un grand nombre d'analyses ont permis de mettre en lumière ces ressources non marchandes appréhendées aujourd'hui par la notion de capital social en tant que *"potentiel d'interactions coopératives"* (Bagnasco, 2006).

Triglia (2004) a analysé la pertinence de la notion de capital social pour comprendre ce qu'elle peut apporter à la compréhension du développement local et des politiques territoriales. Il souligne notamment la nécessité de partager des langages et des codes communs pour coopérer dans la recherche de flexibilité et de qualité dans un contexte local où la production peut être analysée comme *"phénomène circulaire mettant en relation intime les aspects techniques ou économiques et les aspects sociaux, culturels et institutionnels"* (Beccatini G., Rulliani E., 1993). En ce sens, le capital social permettrait d'exploiter les connaissances tacites et le capital humain comme un avantage compétitif lié à une spécialisation . D'autre part, il rappelle que de bons réseaux de relations entre organisations privées et institutions publiques permettent d'améliorer

l'offre d'infrastructures et de services aux entreprises et ainsi d'attirer des capitaux à la fois locaux et extérieurs.

Cependant, le capital social n'a pas que des effets positifs sur les dynamiques productives locales. Il peut freiner les comportements individuels d'innovation quand le poids du réseau social est trop important. C'est donc plus la finalité que les modalités de coordination qui importent....

La mobilisation du capital social doit donc être encadrée par des règles édictées par un Etat "efficace" pour éviter le risque de collusion entre des réseaux sociaux forts qui pourraient s'approprier à la fois les ressources économiques et les institutions publiques, ou le risque de voir certains marchés entièrement dominés par certains groupes.

Cette approche centrée sur le développement local offre l'intérêt de conclure sur des propositions destinées à délimiter les conditions sous lesquelles le capital social peut être mobilisé et les politiques publiques qu'il peut susciter. D'une part, la mobilisation du capital social nécessite que le cadre institutionnel et politique soit "moderne" et transparent. D'autre part, les autorités publiques peuvent dans le cadre de leurs politiques territoriales susciter la création de réseaux par des incitations, des aides, des actions destinées à faire travailler ensemble les différentes compétences locales. Dans ces recommandations, on n'est pas très loin d'une autre vision économique nouvelle qui est en plein développement, l'économie de la proximité.

2.2 Proximité, réseaux sociaux et confiance

L'approche de la proximité¹¹, qui émerge dans les années 1990 de la rencontre de l'économie spatiale et de l'économie industrielle s'est enrichie des apports de la géographie et de la sociologie, des sciences politiques. Portée par le groupe "Dynamiques de proximité"¹² dont l'ambition est d'intégrer l'espace dans la théorie économique, cette approche, essentiellement centrée sur la sphère productive repose sur quatre hypothèses de base.

D'une part, il n'est plus question d'allocation de ressources mais de création de ressources. Les acteurs sont encastés dans une toile d'interrelations qui leur permettent d'enrichir leurs connaissances, de les partager, et d'aboutir par un processus d'apprentissage collectif à créer de nouvelles connaissances. Cette création de nouvelles ressources résulte non seulement de la proximité géographique, mais aussi de la proximité institutionnelle et organisationnelle.

Cette approche prend en compte l'intégration de l'histoire et d'un temps historique. Si le territoire est un construit social, l'espace est également un construit social porteur d'une mémoire commune et d'une identité propre (Dupuy et Gilly, 1996,

Pecqueur 1997, Talbot 2006). Les interactions entre les acteurs et les activités sont au centre de la dynamique.

Le marché n'est plus la seule forme de coordination, car la prise en compte des institutions¹³ permet d'expliquer la diversité spatiale des formes de coordination économique (Gilly, Leroux, Wallet, 2003). En effet, les institutions ont la particularité de porter des règles, des normes, des codes de conduite, des valeurs etc.. Elles génèrent donc de la coordination entre les individus et entre les groupes.

Le territoire résulte d'une triple proximité, géographique, organisationnelle et institutionnelle.

Le contenu du concept d'institution évolue d'un auteur à l'autre même si son contenu reste centré sur la création de règles. Les définitions que propose Zimmermann (2004) des différentes acceptions du concept d'institution montrent qu'il y a un certain consensus chez les auteurs de référence. L'institution est l'action collective qui contrôle l'action individuelle (Commons 1931). Cette action collective se construit autour de règles qui définissent les cadres de comportement de l'individu. Ces règles réduisent l'incertitude et les conflits en définissant les limites de l'action des hommes du point de vue du droit et des coutumes. On distingue les règles inorganisées, informelles qui correspondent aux coutumes des règles organisées et formelles, regroupées autour d'un objectif commun, et qui émanent d'autorités légitimes qui les créent et qui peuvent aussi les modifier. On retrouve cette dichotomie chez Hayek qui distingue l'ordre spontané de l'ordre construit. Si le premier résulte de l'action humaine et consiste en règles abstraites qui sont le résultat d'un processus d'évolution et dont certaines peuvent être formalisées comme la common law par exemple, le second résulte de la construction par l'organisation qui fixe les règles et les normes qui lui sont nécessaires pour réaliser ses objectifs.

Les institutions sont donc le cadre des règles et des normes (North 1990); en ce sens, elles sont des contraintes établies par l'homme pour structurer les relations humaines. Elles sont soit formelles (règlements, lois, normes) soit informelles (coutumes, traditions, normes sociales..); Kirat et Lung (1995) reprennent la distinction que fait North entre institutions et organisations, associant les premières aux "règles du jeu" et les secondes aux "joueurs"¹⁴.

Dans l'approche de la proximité, on peut distinguer deux courants qui, sans être en contradiction, se situent à un niveau d'analyse différent pour expliquer les coordinations. D'un côté, pour un certain nombre de chercheurs, le niveau microéconomique des interactions entre individus semble le plus pertinent pour comprendre l'articulation micro-méso-macro. Les auteurs qui se rattachent à cette vision interactionniste partent d'une démarche individualiste pour expliquer la genèse des

institutions. Ainsi, selon Rallet, 2003, *"l'approche en termes de proximité est d'une grande utilité car elle donne un fondement spatial à la contextualisation des agents"*.

De l'autre, on a ceux qui situent leurs analyses à un niveau méso-économique et qui travaillent à l'articulation du territoire avec les structures macro-économiques (Gilly, Lung, Leroux,). Pour eux, les institutions qu'ils prennent en compte sont formelles (Etat, collectivités locales, règles d'accès à une ressource etc..) même si implicitement ils admettent que ces institutions sont le produit d'une histoire humaine et de réseaux sociaux. Ils s'intéressent aux acteurs collectifs privés, publics, société civile dont les interactions et les négociations façonnent les trajectoires du développement local. En fait, les interactions entre individus ne les intéressent que la mesure où elles ont débouché sur la constitution d'une institution. On retrouve ici l'idée que les institutions ne sont finalement que des "réseaux sociaux figés".

Dans l'approche de la proximité, la coordination entendue comme forme de gouvernance peut alors se définir par une triple proximité. *"L'introduction de la notion plurielle de proximité permet d'appréhender le territoire comme une modalité, toujours singulière, de recouvrement de proximités organisationnelles, institutionnelles et géographiques."* (Gilly et Pecqueur, 1997, p.8).

Si la proximité géographique renvoie à la notion de distance et peut être appréhendée par la densité des infrastructures de transport et de télécommunications, ou par la longueur de l'itinéraire approchée par son coût ou par le temps (Gilly 2004), la proximité organisationnelle renvoie aux pratiques, aux règles de comportement, aux modes de coordinations qui prévalent au sein des organisations et entre les organisations (Gilly et Lung 2004). Enfin, la proximité institutionnelle renvoie à un ensemble de règles de normes, de valeurs communes qu'elles soient formelles ou informelles au sens de Commons (1931).

Pour Gilly et Lung (2004), cette proximité n'est pas pérenne, elle est le résultat de compromis entre des acteurs aux intérêts parfois divergents, syndicats et firmes, entre firmes, entre acteurs publics et acteurs privés. En effet, parmi les acteurs qui participent aux dynamiques territoriales, certains jouent un rôle moteur en participant à l'élaboration des règles (normes de qualité, normes techniques, conditions d'accès aux ressources etc...) qui s'imposent à l'ensemble des acteurs. Il s'agit des acteurs-clés, qui peuvent être des acteurs publics, semi-publics ou privés, collectivités territoriales, Etat, Chambres de commerce, collectivités territoriales, firmes, associations d'entreprises, syndicats, associations.

La gouvernance territoriale met donc en relation trois catégories d'acteurs localement situés mais dont les pouvoirs sont inégaux. En fonction des tensions entre acteurs, le territoire prendra des configurations différentes. Cet aspect traduit la gouvernance territoriale en ce sens qu'un territoire n'est pas donné une fois pour toutes. Des conflits entre acteurs peuvent apparaître et déboucher sur des compromis plus ou moins stables selon les rapports de force entre les acteurs en présence. Ce sont ces rapports de pouvoir qui déterminent également la nature de la gouvernance territoriale

(Talbot, 2006). Ces dynamiques que traduit l'articulation des trois formes de proximités permettent d'identifier trois modes de développement territorial selon le degré de spécification de leurs ressources, (agglomérées, spécialisées, spécifiques) (Colletis G., Gilly J.P. et alii, 1999).

L'agglomération se définit par un regroupement d'activités hétérogènes. C'est la forme la plus spontanée de localisation qui peut être expliquée par la recherche d'une proximité géographique et(ou) d'une disponibilité d'infrastructures essentielles (foncier, ports etc... Elle ne répond pas nécessairement à une logique industrielle bien définie mais simplement au peuplement de zones d'activités qu'il faut rentabiliser. Elle est souvent la réponse à des mesures d'incitations financières ou fiscales qui accompagnent une offre de site.

La spécialisation autour d'une production unique ou dominante se traduit par une concentration géographique d'activités similaires et (ou) complémentaires (une industrie et ses sous-traitants), présentant donc une proximité organisationnelle forte. Dans ce cas, la proximité géographique va favoriser la recherche d'externalités positives en termes de main d'œuvre peu ou pas qualifiée, d'un savoir-faire local, d'un réseau de sous-traitants potentiels, d'un " environnement industriel favorable " qui constitue l'élément essentiel de l'attractivité. Les types de territoires fortement spécialisés de longue date peuvent développer des actifs spécifiques qui favorisent l'ancrage territorial des firmes. Cependant, Ce type de territoire est très fragile car son destin est lié aux caprices de la demande mondiale, ou à la concurrence d'autres territoires émergents qui développent la même spécialisation.

Contrairement aux deux formes précédentes, la spécification se caractérise par un ensemble de compétences qui peuvent être combinées selon différents processus. C'est la capacité de redéploiement des ressources dans de nouvelles activités qui constitue un avantage spécifique et durable pour ce type de territoire. La disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée, d'universités et de laboratoires de recherche, l'implication des institutions dans les dynamiques de développement local sont déterminantes de la plasticité de ce territoire. C'est la densité du « maillage » entre ces acteurs qui favorisent la dynamique du développement local. Ce maillage résulte de la volonté et de la stratégie des acteurs locaux qui mobilisent à la fois leurs compétences, leurs "réseaux sociaux" et leur confiance réciproque pour renforcer leur spécificité dans un domaine d'excellence technologique particulier. Ce type de territoire, où l'offre de coordinations est attractive aura tendance à entretenir avec la firme des relations durables en ce sens que sa spécificité favorise la territorialisation des activités. Si les proximités géographique et organisationnelle sont importantes, c'est surtout la proximité institutionnelle qui détermine ce type de configuration territoriale.

Bien entendu, il existe une certaine dynamique dans trajectoires territoriales. Celles-ci peuvent évoluer non seulement en se renforçant (dynamiques de construction territoriale) mais aussi en se décomposant (dynamiques de déstructuration territoriale). Si les dynamiques de construction territoriale pérennes font évoluer les trajectoires vers la spécification des actifs, les dynamiques de déstructuration ont pour effet de dévitaliser

les territoires en les faisant tendre vers des structures d'agglomération¹⁵. Ces dynamiques sont étroitement liées au degré d'insertion dans l'économie mondiale. En effet, alors que la compétition internationale des territoires bâtie sur les coûts favorise les deux premières formes, la compétition assise sur les dynamiques d'offre toujours plus innovante caractérise la spécificité. Cependant, les avantages spécifiques sont des avantages construits au cours de l'histoire. Ils ont nécessité un investissement de long terme dans la formation et la recherche, dans la mise en place d'infrastructures organisationnelles, institutionnelles propices au partage et à l'émergence de savoirs et de connaissances nouvelles. Ces territoires développent une attractivité cumulative et constituent des lieux aimants à la fois pour les capitaux mais aussi pour le personnel hautement qualifié.

3 ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES, UNE AFFAIRE DE CONFIANCE ?

Les développements ci-dessus nous autorisent à conclure que les territoires qui bénéficient d'une spécificité locale, comme par exemple la disponibilité de relations denses entre les centres de recherche, les industries et les collectivités territoriales auront tendance à entretenir une stabilité durable dans leur relation avec la firme. D'autre part, si la confiance et les réseaux sociaux sont les éléments structurants des dynamiques territoriales, ils sont également un élément qui intervient dans la différenciation des espaces du point de vue de la firme.

En effet, la firme étrangère ne va "entrer dans le jeu que si les règles sont claires" quant à sa protection et à sa relation au territoire d'accueil. Lorsque ces règles qui résultent généralement des négociations entre Etats existent, les capitaux vont se déplacer librement non seulement en fonction des opportunités de gains mais aussi en fonction de la spécificité des actifs. En effet, les capitaux se concentrent dans les territoires où existent des blocs de compétences (Mouhoud, 2003). Les ressources spécifiques sont intransportables, immobiles alors que les capitaux circulent librement et sont attirés par un certain nombre d'attributs particuliers selon la nature de l'activité exercée. La rencontre entre les investisseurs étrangers et l'espace local est à l'origine de l'émergence d'un territoire productif qui sera d'autant plus pérenne que la spécificité des actifs locaux est grande.

Ainsi, les investissements directs étrangers auront tendance à privilégier 3 catégories de variables pour déterminer leur choix de localisation:

- Des variables institutionnelles : il s'agit du cadre politico-juridique, stabilité politique et respect des droits de l'homme, des règles juridiques, des accords et traités signés entre le pays d'accueil et le pays d'origine comme les accords bilatéraux sur l'investissement (Hattab-Christmann M. et Isla A., 2002), du droit du travail, des conditions de transfert des bénéfices, les conditions et incitations fiscales, de l'insertion ou pas dans une zone de libre-échange, les conditions d'accès aux ressources, l'offre de coordinations locales etc.....

- Des variables économiques et financières : ce sont les variables macro-économiques classiques, le niveau des salaires, du taux d'intérêt, des conditions de crédit, le prix du foncier, des ressources énergétiques, le capital humain disponible, la disponibilité de sites équipés, d'entreprises prestataires de services, les infrastructures de transport et de télécommunications, les incitations financières etc...

- Des variables socio-culturelles : elles regroupent aussi bien le cadre de vie, les infrastructures scolaires, sportives et culturelles, la nature des réseaux sociaux (certains peuvent favoriser, d'autres au contraire bloquer l'innovation) et des formes de coordination entre acteurs...

C'est une combinaison de ces ensembles de variables qui va déterminer le niveau d'attractivité perçu par l'investisseur étranger.

Parmi ces variables, on peut opérer une deuxième fragmentation pour distinguer deux niveaux dans la décision des firmes. Tout d'abord, il y a les exigences objectives tenant à la nature de l'activité. Les firmes relevant des secteurs technologiques, ou pour lesquelles l'innovation est un objectif prioritaire vont privilégier les espaces où sont situées des ressources spécifiques, étant entendues ici comme des ensembles de connaissances en interaction. Les formes de coopération entre les universités, les centres de recherche, les industries, et les institutions, la disponibilité d'un réseau de PME sous-traitantes et d'une main d'œuvre très qualifiée, une atmosphère propice à l'innovation technologique sont des atouts de premier ordre.

Le deuxième ensemble de conditions concerne des préoccupations liées à la protection des investissements et à la liberté de transférer librement les bénéfices ou le capital dans le pays d'origine. C'est la proximité institutionnelle dans le domaine de la protection des droits de propriété qui au final incitera ou dissuadera l'investisseur étranger.

Ces dernières années, le nombre d'accords bilatéraux impliquant des pays en développement a beaucoup augmenté. Dans ces accords de protection des investisseurs étrangers signés entre Etats, mais qui constituent cependant des accords firmes-Etat par leur contenu, le territoire est considéré par la firme comme un "facteur de production", et en ce sens, elle se l'approprie. Le terme "mobilité institutionnelle des territoires" (Hattab-Christmann, 2004) renvoie au changement des droits de propriété sur l'espace foncier. La dynamique territoriale ne nécessite pas le changement des droits de propriété mais ne l'exclue pas. Dans les approches économiques territoriales, le territoire peut survivre aux changements d'acteurs qui se renouvellent, la question des hommes et de leurs liens au territoire est évacuée même si les négociations et les compromis y font implicitement référence. D'autre part, comme le développement territorial concerne des espaces infra-nationaux, la nationalité de la firme n'est pas prise en compte, si ce n'est par l'intégration du niveau global dans la gouvernance territoriale. De ce fait, pour des raisons d'ordre méthodologique, on ne tient pas compte des conflits qui pourraient émerger d'une mobilité institutionnelle des territoires, entendue ici comme une expropriation des populations enracinées dans ces espaces depuis des siècles.

Ainsi, en guise de conclusion, si les éléments constitutifs du capital social, appréhendés également par la notion de proximité institutionnelle peuvent dans certains cas contribuer à caractériser des formes de coordinations sur un territoire, et attirer des capitaux étrangers, favorisant ainsi des dynamiques de développement local, rien ne dit que le "capital social" des investisseurs étrangers ne pourrait pas au final se renforcer sur un territoire, débouchant ainsi sur des transformations radicales des formes de coordination, avec l'apparition d'une gouvernance privée forte.

Notas

- ¹ Maître de Conférences, IUT et IUP GPMO (Tarbes), Université Paul Sabatier, Toulouse3 LEREPS, Université des Sciences Sociales, Toulouse1 Hattab@univ-tlse1.fr
- ² C'est notamment Paul Krugman qui montre comment la maximisation des externalités positives de la croissance passe par l'ouverture aux IDE
- ³ Pecqueur B., 1989
- ³ Zimmermann et alii
- ⁴ Jayet H. (1993), p.63-64
- ⁵ Weber M. (1994), l'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, traduction française, Presses de la Cité, édition originale publiée en 1905
- ⁶ Putnam R., 1995, Bowling alone : America's declining social capital, Journal of Democracy, référence citée par Bevoort A. et M. Lallement (dir.), 2006, Le capital social - Performances, équité et réciprocité, La Découverte
- ⁷ Dans "Gift and Exchange, Philosophie and Public Affairs, 1, Eté 1972, Arrow met en avant le rôle de la confiance dans la réussite des affaires
- ⁸ Du bien-être des Nations, le rôle du capital humain et social. OCDE, 2001
- ⁹ Putnam, Leonardi et Nanetti (1993) concluent dans leur étude sur le gouvernement local en Italie que la performance des institutions politiques et sociales a été fortement influencée par l'engagement citoyen dans la communauté des affaires
- ¹⁰ cité par Sabatini F. (2006)
- ¹¹ Gilly J.P., Torre A., Bellet, Colletis G., Lung Y., Kirat T. Zimmerman J.B., etc.
- ¹² " RERU, 1993; L'Industria, 1998
- ¹³ Le terme institution est entendu au sens large comme les règles formelles et informelles qui organisent l'accès aux ressources, et l'ensemble des normes, des dispositifs, des procédures et des organisations qui assurent le respect et la légitimité de ces règles. Par conséquent, les institutions sont à la fois des constructions juridiques, mais aussi des règles informelles et des habitudes culturelles.
- ¹⁴ Cette partie s'appuie essentiellement sur le travail de Zimmermann (2004)
- ¹⁵ Pour des développements sur ces dynamiques, se reporter à Colletis G., Gilly J.P. et alii., op. cit. p.13

BIBLIOGRAPHIE

ABDELMALKI L., Courlet C.(ed.), (1996), *Les nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan, coll. "Logiques Economiques"

ANGEON V., Gallois J.M.,(2004), Fondements théoriques du développement local: quels apports de la théorie du capital social et de l'économie de la proximité ? *Communication au 4eme Congrès sur l'Economie de la Proximité*, Marseille, 17-18 Juin.

-
- BARON C., Hattab-Christmann M.,(2006), Développement local et gouvernance territoriale : plasticité des concepts ou transférabilité des modèles entre économies occidentales et économies maghrébines ?, Alpha, "Les territoires productifs en questions", IRMC
- BECCATINI G., Rulliani E., (1995), Système local et marché global, le district industriel, in Rallet A. et A. Torre (dir.), Economie industrielle et Economie spatiale, Economica
- BENKO G., Lipietz A., (2000), La richesse des régions, la nouvelle géographie socio-économique. PUF, Economie
- COLLETIS G., et alii..(1999), Construction territoriale et dynamiques productives, Revue Sciences de la Société, n°48
- COLLETIS G., Pecqueur B. (1993), Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives, Revue d'économie régionale et urbaine, n°3
- COURLET C., Pecqueur B. (1993), Systèmes productifs localisés et industrialisation, in Dupuy et Gilly JP., Industrie et territoire, Documentation française
- COURLET C., Pecqueur B. (1996), Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement, in Abdelmalki L. (1996) et Courlet C.(ed.), (1996)
- DUPUY C., Gilly JP., (1993), Industrie et territoire, Documentation française
- DUPUY C., Gilly JP., (1996), Apprentissages organisationnels et dynamiques territoriales, in Pecqueur B., Dynamiques territoriales et mutations économiques, l'Harmattan
- GAROFOLI G., (1996), Industrialisation diffuse et SPL : un modèle difficilement transférable aux PVD ; in " Nouvelles logiques de développement ", l'Harmattan
- GILLY J.P., Torre A., (2000), Dynamiques de proximité, l'Harmattan
- GILLY J.P., Lung Y.,(2004), Proximités, secteurs et territoires, Communication au 4eme Congrès sur l'Economie de la Proximité, Marseille, 17-18 Juin.
- GREFFE X.,(2002), Le développement local, Editions de l'Aube, Datar
- FERGUENEA., (2004), Gouvernance locale et développement territorial: le cas des pays du Sud, l'Harmattan
- FERGUENE A., (1997), Les dynamiques industrielles endogènes: quels enseignements pour une alternative au développement standard dans les pays du Sud ?, Espaces et Sociétés, n°88/89, Paris, 1er semestre, 139-159.
- HATTAB-CHRISTMANN M., Isla A. (2002), Politique d'attractivité versus politique d'ancrage durable du développement local : le pouvoir contraignant des règles internationales", Territoires en mutation, n°10, Octobre
- HATTAB-CHRISTMANN M., (2001), Investissements directs étrangers et développement local : les limites des politiques d'attractivité", Critique Economique, n°6
- HATTAB-CHRISTMANN M.,(2004), Attractivité des territoires et développement versus attractivité et recompositions territoriales, 1eres Journées du GRES "Le concept de développement en débat", Université Montesquieu-Bordeaux IV, Septembre

HATTAB-CHRISTMANN M.(dir.), (2004), Les systèmes productifs locaux, une nouvelle logique de développement pour le Maroc, Critique Economique, Automne

JAYET H. (1993), Territoires et concurrence territoriale, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°1. p.63-64

HIRSCHMANN Albert O. (1984), Grandeur et décadence de l'économie du développement, in "l'économie comme science morale et politique", Hautes Etudes, Gallimard, le Seuil, p.43, version française de "the rise and decline of development economics" paru dans "Essays in trespassing : economics to politics and beyond", Hirschmann, Cambridge Univerty Press, 1981

HUMPHREY J. (1995), Industrial reorganization in developing countries: From models to trajectories, World Development 23 (1)

LEROUX I.,(2002), La négociation dans la construction des territoires, Thèse de Doctorat, sous la direction du Professeur JP. Gilly, Université des Sciences Sociales de Toulouse

LEVESQUE B., (2006), Le développement local et l'économie sociale : deux éléments incontournables du nouvel environnement social, globenet.org

PECQUEUR B., (1989), Le développement local, Ed..Syros, Alternatives Economiques

PECQUEUR B., Zimmermann J.B., (2004), L'économie de proximités, Ed. Hermès-Lavoisier

SCHMITZ H., Nadvi K., (1999), Clustering and Industrialisation, World Development Vol.27 n°9

OCDE, (2001), Du bien-être des Nations, le rôle du capital social

TRIGILIA C.,(2001), Social capital and local development, European Journal of Social Theory, 4, p.427-442

SABATINI F. (2006), The empirics of social capital and economic development : a critical perspective, nota di la lavoro 15, Fondazione Eni Enrico Mattei

SAMSON I. (2004), Territoire et système économique, in Hattab-Christmann M. (ed.), Les systèmes productifs locaux, une nouvelle logique de développement pour le Maroc ? Critique Economique n°14

SCHMITZ H., Nadvi K., Clustering and industrialisation, World Development vol.27, n° 9,1999.

ZIMMERMANN J.B., Nomadisme et ancrage territorial: propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firme-territoire, Revue d'économie régionale et urbaine., 1998.

ZIMMERMAN J.B., (2004), Institutions, proximités, cercles et communautés, Note de travail Greqam, octobre